

PDF hosted at the Radboud Repository of the Radboud University Nijmegen

The following full text is a publisher's version.

For additional information about this publication click this link.

<http://hdl.handle.net/2066/141057>

Please be advised that this information was generated on 2018-07-07 and may be subject to change.

De oorzaak van de crisis, dat zijn de anderen!

"L'enfer, c'est les Autres" (Sartre, 1943). Het zijn de mensen om ons heen die ons bewust maken van onszelf en ons gedrag. Dankzij een ander weten we wie we zijn. In het algemeen hechten mensen nogal wat waarde aan het vergelijken van hun eigen gedrag met dat van anderen. Hierop wordt handig ingespeeld, bijvoorbeeld door hotels die het hergebruik van handdoeken door hun gasten willen stimuleren. Zij hangen normaliter bordjes in de hotelbadkamer, met daarop teksten zoals: "Denk aan het milieu en gebruik uw handdoek nog een keer". Het aan deze boodschap toevoegen van informatie over medegasten die hun handdoek ook daadwerkelijk hergebruikt hebben, blijkt een extra prikkel voor een individuele hotelgast om eveneens dit gedrag te vertonen en daarmee de uitgezonden boodschap op te volgen (Fairley, Stallen, & Sent, 2013). Onderliggend aan onze schijnbaar individuele beslissingen, spelen sociale normen en kuddegedrag dus een niet onbelangrijke rol.

Roel Grol en Esther-Mirjam Sent

Relaties tussen mensen kunnen evenwel ook bron van conflict zijn. Een frustrerende variant van "iemand een spiegel voorhouden" is bijvoorbeeld de neiging van mensen om elkaar tot karikatuur te reduceren. Wellicht speelt dergelijke karikaturale beeldvorming ook een rol in hoe er vanaf de kredietcrisis in 2008 over economische actoren is gesproken. In krantenartikelen, debatten en informele gesprekken zijn partijen in het financieel-economische speelveld frequent gereduceerd tot hun eigen, eenzijdige karikaturen: "de bankiers" profiteerden van perverse prikkels in financiële producten, onderschatten de risico's die zij aangingen en lieten "de consument" onvoordelige keuzes maken. "De centrale banken" voerden op hun beurt een te ruim monetair beleid.... "De", "de", "de"....

Homo economicus?

Evenzo lijkt ook de neoklassieke economie de mens te reduceren tot de karikatuur van de *homo economicus*. Hierbij wordt de werkelijkheid ontdaan van alerhande kenmerken teneinde een set van kernkarakteristieken over te houden, op basis waarvan dan vervolgens weer analyses en voorspellingen kunnen worden gedaan. Wat overblijft is een volkomen rationele actor die, volledig

geïnformeerd, nutsoptimaliserende afwegingen maakt. Thugwell (1922) beschreef een kleine eeuw geleden al dat dit verzonnen schepsel alle complexe en irrationele eigenschappen van een echte mens ontbeert. Hoewel een dergelijk mensbeeld handig kan zijn in analyses (Friedman, 1966), kunnen abstracties die te los komen te staan van de werkelijkheid vroeg of laat tot problemen leiden, vooral als er beleidsadviezen voor de echte wereld op worden gebaseerd.

Gedragseconomen proberen daarom het economisch mensbeeld juist weer wat verder aan te kleden tot *homo psychologicus* en *homo sociologicus*. Daarbij maken zij gebruik van inzichten uit ondermeer de sociale psychologie (Sent, 2004). Een belangrijke doelstelling hierbij is om de in de economie gehanteerde beelden en de complexe dagelijkse werkelijkheid verder met elkaar in overeenstemming te brengen (Diamond & Vartiainen, 2007). Gedragseconomen zijn daarbij niet alleen geïnteresseerd in de gevolgen van het echte handelen van de diverse economisch actoren. Zij bestuderen eveneens de mogelijke oorzaken van dit gedrag. Hierbij is het maken van een duidelijk onderscheid tussen karakter en gedrag essentieel.

Karakter, gedrag en crisis

Dat iemand risico durft te nemen wordt vaak gezien als iets dat bevorderlijk is voor innovatie en economische groei. Immers, als niemand ooit een risico had genomen, was het vliegtuig vast niet uitgevonden en liepen we nu nog in berenvellen rond. Hoewel de bereidheid om risico te nemen soms wordt beschouwd als iemands karaktereigenschap, ligt het wellicht méér voor de hand om dit als een *gedragskenmerk* te zien. Met andere woorden: je bent niet risico-nemend (verwijzend naar de door anderen aan jou geattribueerde karaktereigenschap), maar je oefent risiconemend gedrag uit (en dat is dan een *gedragskenmerk*). En gedrag oefenen we allemaal uit. Iedereen weegt immers impliciet of expliciet risico's af en iedereen maakt dagelijks talloze keuzes. In die processen hanteren we vaak eenvoudige vuistregels of heursitieken. Het is, zeker sinds de publicatie van het beroemde artikel van Tversky en Kahneman (1974), echter bekend dat mensen slecht zijn in het maken van (kans)berekeningen, vaak aan de korte in plaats van de lange termijn, en successen toeschrijven aan zichzelf en mislukkingen voornamelijk aan anderen. De crisis laat daarnaast zien dat lang niet iedereen zich bewust is geweest van de hoeveelheid biases in het eigen denken.

Attributiefout en self-serving bias

Als het gaat om gedragskenmerken in plaats van karaktereigenschappen, vervalt de gemakkelijke route van het wijzen naar "de bankier" als bonusopstrijkende graaier en daarmee hoofdschuldige aan de recente economische malaise. Dat is een reductionistische redenering vanuit karikaturen, die op haar beurt weer gevoed wordt door een negatief uitgevallen resultaat. Er lijkt hier dus sprake van een fundamentele attributiefout, in combinatie met de self-serving bias (Miller & Ross, 1975; Ross, 1977). De fundamentele attributiefout houdt in dat we foute gedragin-



gen van anderen wijten aan hun slechte karaktereigenschappen. Oftewel, maakt een bankier een fout, dan ligt het aan zijn of haar karakter. De self-serving bias houdt in dat we goede ontwikkelingen aan onszelf toeschrijven en slechte aan de omstandigheden. Oftewel, maken wij zelf een fout, dan ligt het aan de omstandigheden. En doen wij iets goed, dan hebben we dat aan onszelf te danken.

Het gevolg is dat de medeverantwoordelijken aan de economische crises anderen de schuld in de schoenen schuiven en daarmee de hand niet in eigen boezem steken. Bij de hoorzittingen van de parlementaire enquêtecommissie die onderzoek deed naar het redden van Nederlandse banken tijdens de kredietcrisis, wezen de bankiers met de beschuldigende vinger naar de accountants. Die wezen naar de toezichthouders, die op hun beurt politici de schuld gaven. Politici wezen naar bankiers en zo was de cirkel van fundamentele attributiefout en self-serving bias weer rond, zonder dat er lessen werden geleerd.

Rampenbijziendheid

Rampenbijziendheid belemmert ons ook in het leren van lessen (Guttentag & Herring, 1988). Rampenbijziendheid houdt in dat we de kans op een ramp groot achten als een eerder voorval nog vers in ons geheugen zit, maar diezelfde kans verwaarloosbaar achten als een ramp langer geleden is. Zo verkiezen velen kort na een ernstig vliegongeluk een autovakantie, maar stappen ze een jaar later weer vrolijk in het vliegtuig. Diezelfde rampenbijziendheid doet zich voor nu het weer bergopwaarts lijkt te gaan met de economie. Ach, denken we, met die bankencrisis viel het allemaal toch best mee?

Keren we terug naar "de foute bankier," dan moeten we toegeven dat als de crisis niet was uitgebroken, we het risicovolle gedrag van dezelfde bankier juist hadden geprezen vanwege de hoge rendementen die hij of zij voor ons in dat geval zou hebben gerealiseerd. Het klinkt misschien niet aangenaam, maar mede als gevolg van ons eigen baatzuchtige eigenbelang en ons eigen onrealistische optimisme hebben we allemaal een aandeel in de crisis. Icesave-kanten hadden wél oog voor de hogere spaarrentes, maar niet voor de bijbehorende risico's. Huizeigenaren zijn hypotheek aangegaan die ze zich eigenlijk niet konden veroorloven. DSB-kanten hebben kredieten opgenomen die ze later moeilijk terug konden betalen. De oorzaak van de crisis, dat zijn wij.

Onderwijs en nudging

Er zijn minstens twee, gerelateerde lessen die we hieruit kunnen trekken. Één ligt op het gebied van educatie, de andere is meer beleidsmatig van aard. Allereerst lijkt het zinvol dat mensen zich bewust leren worden van de zwakke punten in hun eigen denken en handelen. Het economisch onderwijs zou hieraan een bijdrage kunnen leveren. Als leerlingen tijdens de economielessen al bewuster gemaakt kunnen worden van heuristieken en biases, zou dat ertoe kunnen leiden dat zij in hun latere leven tot beter afgewogen financieel-economische keuzes kunnen komen. Dat is alvast mooi meegenomen. Een andere manier om de keuzes van mensen te beïnvloeden is via *nudging*. Veel mensen hebben als beveiligingscode op hun mobiele telefoon de cijfercombinatie 0000. Dit is evenwel de door de telefoonfabrikant bedachte instelling. Lang niet alle mensen nemen

blijkbaar de moeite om deze *default-setting* te veranderen. Nudging betekent niets meer dan "een duwtje in de goede richting geven" en is gebaseerd op precies deze waarneming dat mensen een gegeven situatie niet zo snel veranderen (zie bijvoorbeeld: Loewenstein & Haisly, 2008; Thaler & Sunstein, 2003). In beleidsopzicht kan nudging betekenen dat de overheid er zorg voor draagt dat burgers in eerste instantie een "verstandige" keuze aangeboden krijgen en dat zij moeite moeten doen om die standaardkeuze te veranderen. Als voorbeeld heeft een aanpassing plaatsgevonden op de DUO-website waar Nederlandse studenten hun studielening kunnen aanvragen. In 2008 stond bij de hoogte van het leenbedrag standaard voor iedereen het maximale bedrag vermeld. 68% van de aankomend studenten koos in die situatie voor maximaal lenen. Nu de website herzien is, moeten aankomend studenten zelf actief aan de slag om het maximale bedrag aan te vragen. Het resultaat hiervan is dat in 2010 nog maar 11% van de aankomend studenten aangaf het maximale bedrag te willen gaan lenen (Van der Steeg, 2015). Vraag is en blijft natuurlijk wat een "verstandige" of "juiste" *default-setting* is, en wie dat mag bepalen. Enige alertheid op de keuze die je als consument krijgt voorgeschoteld, lijkt dan geen overbodige luxe. Het opbouwen van een fikse dosis economische geletterdheid, beginnende op de middelbare school, kan dan geen kwaad. Zo helpt het onderwijs om leerlingen bewust maken van zichzelf en hun gedrag. *Esther-Mirjam Sent is hoogleraar economie aan de Radboud Universiteit Nijmegen. Roel Grol is docent economie bij het Instituut voor Leraar en School aan de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen (HAN), en promovendus aan de Radboud Universiteit.*

Referenties

- Diamond, P., & Vartiainen, H. (2007). *Behavioral Economics and Its Applications*. Princeton: Princeton University Press.
- Fairley, K., Stallen, M., & Sent, E.-M. (2013). *De Kracht van Sociale Normen. Economisch-Statistische Berichten, 98, 27-31.*
- Friedman, M. (1966). *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press.



Guttentag, J.M., & Herring, R.J. (1986). *Disaster Myopia in International Banking*. Princeton: Princeton University International Finance Section.

Loewenstein, G., & Haisly, E. (2008). *The Economist as Therapist: Methodological Ramifications of "Light" Paternalism*. In: A. Chaplin & A. Schotter (Eds.) *The Foundations of Positive and Normative Economics*. New York: Oxford University Press, 210 - 245.

Miller, D.T., & Ross, M. (1975). *Self-serving Biases in the Attribution of Causality: Fact or Fiction?* *Psychological Bulletin*, 82, 213-225.

Ross, L. (1977). *The Intuitive Psychologist and His Shortcomings: Distortions*

in the Attribution Process. In: L. Berkowitz (Ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*. New York, Academic Press, 173-210.

Sartre, J.-P. (1943). *Huis clos*. Retrieved from http://www.franceinfo.us/03_books/books/Sartre/Sartre_huisclos.pdf (accessed 3/3/2015)

Sent, E.-M. (2004). *Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics*. *History of Political Economy*, 36(4), 735-760.

Thaler, R., & Sunstein, C. (2003). *Libertarian Paternalism*. *American Economic Review*, 93(2), 175-179.

Tugwell, R. (1922). *Human Nature in*

Economic Theory. *The Journal of Political Economy*, 30(3), 317-345.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. *Science*, 185, 1124 - 1131.

Van der Steeg, M. (2015). *How Can Insights of Behavioral Economics Strengthen Dutch Educational Policy?* Presentatie namens het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen tijdens de workshopmiddag "Effectiviteit van Onderwijsinterventies" op het Ministerie van Economische Zaken in Den Haag (9/3/2015).

¹ *De hel dat zijn de anderen.*

Rethinking Economics NL: Oproep tot vernieuwing van het economieonderwijs

Waarom zagen de knappe koppen van de wereld de wereldwijde financiële crisis van 2008 niet aankomen? Keken ze misschien massaal de verkeerde kant op? Heeft deze blindheid misschien iets te maken met de zeer eenzijdige wijze waarop in de Westerse wereld economen aan universiteiten worden opgeleid?

De zogeheten neoklassieke theorie domineert al bijna drie decennia de economische wetenschap. Heterodoxe economieën worden niet serieus behandeld of zijn zelfs uit het curriculum geschrapt.* Het verdwijnen van het wetenschappelijke debat tussen verschillende perspectieven leidt tot kwaliteitsverlies, waardoor het wetenschappelijk karakter van de economie zelf op het spel kwam te staan.

De wereld staat voor een gigantische uitdaging. We worden niet alleen geconfronteerd met een financiële crisis, maar ook met een energie- en klimaatcrisis. De geboden oplossingen blijven meestal binnen de oude, vertrouwde economische denkkaders en aan een aantal dieperliggende oorzaken wordt weinig of geen aandacht besteed. Dit onvermogen om dieperliggende oorzaken aan te wijzen en nieuwe perspectieven te schetsen zorgt ervoor dat de crisis zich verdiept en niet wordt opgelost. We moeten nieuwe vragen stellen om nieuwe antwoorden te krijgen. Moet

een economie wel altijd blijven groeien? Hoe ziet een economie eruit die streeft naar een menswaardig bestaan voor iedereen, nu en later? Hoe voorkomen we milieuvuiling, uitputting van grondstofvoorraden, het uitkleden van arbeidsrechten en een toenemende kloof tussen arm en rijk?

We hebben een grote diversiteit van ideeën nodig in de economie om tot nieuwe oplossingen te komen voor de bestaande crisis. Wie meerdere perspectieven in ogenschouw durft te nemen ziet letterlijk meer. Vergelijk het meer met een rit door de bergen; om elke bocht zie je het landschap weer anders. Vernieuwende inzichten vereisen creativiteit, en lef om 'out of the box' te denken. Of zoals Einstein het zei: "We cannot solve our problems with the same thinking we used when we created them".

Overall ter wereld komen economiestudenten in opstand tegen de eenzijdige monocultuur op hun economische faculteiten. Ze pleiten voor meer diversiteit in het economieonderwijs, omdat ze beseffen dat voor het oplossen van de huidige crisis nieuwe inzichten vereist zijn. Voorbeelden van internationale initiatieven zijn: de Post-Crash Economic Society in Manchester, de Cambridge society for Economic Pluralism, het Curriculum in Open-access Resources in Economics (CORE) project in Oxford, en het internationale netwerk van studen-

ten economie 'Rethinking Economics'. Steeds meer organisaties en hoogleraren sluiten zich aan bij deze studentenbeweging voor meer diversiteit in het economieonderwijs. The International Student Initiative for Pluralism in Economics eist in een open brief, inmiddels ondertekend door 52 organisaties uit 23 landen, drie vormen van pluralisme: theoretisch, methodologisch en interdisciplinair. In Nederland blijft het tot nu toe nog erg stil. Het zou goed zijn als daar verandering in komt, en er ook in Nederland een brede beweging ontstaat voor meer diversiteit in het economieonderwijs. Samen met zestien hoogleraren neemt de Goudzwaard School of Fair and Green Economics hiertoe het initiatief. Sluit je aan, onderteken het Nederlands initiatief, en organiseer bijvoorbeeld op jouw universiteit een discussiebijeenkomst over dit onderwerp.

De volgende hoogleraren steunen de oproep: Jan Rotmans, Ewald Engelen, Herman Wijffels, Arjo Klamer, Jan Jonker, Irene van Staveren, Aart de Zeeuw, Lex Hoogduin, Harry Hummels, Ronald Jeurissen, Hans Opschoor, Cars Hommes, Jan Luiten van Zanden, Theo Kocken, Rolph van der Hoeven, Lou Keune, Cees Withagen en Piet Keizer.

**in andere publicaties (bijvoorbeeld 'Duurzaam nieuws') worden onder andere genoemd: gedragseconomie, institutionele economie, ecologische economie, economie van het genoeg, circulaire economie en ruil-economie.*

Meer informatie vind je op: www.rethinkingeconomics.nl